

ӨОЖ 339.187.62:005

Ж.З. Оралбаева

Әл Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

E-mail: oralbaeva_zhanar@mail.ru

Лизингтік қатынастарды басқару мәселелері

Аңдатпа. Мақалада Қазақстан Республикасындағы лизингтік қатынастарды басқаруды реттеу жолдары қарастырылған. Лизингтік қатынастарды басқару жүйесінің негізгі элементтерін екі үлкен топқа бөліп қарастыру ұсынылған, олар: лизингтік қатынастардың объектілері және лизингтік қатынастардың субъектілері. ҚР лизингтік қатынастарды басқарудың үш деңгейі көрсетілген.

Түйін сөздер: лизинг, лизингтік қатынастар, лизингтік операциялар, лизинг объектілері, лизинг субъектілері, лизингке алушы, лизингке беруші.

Лизингтік қатынастарды басқаруды реттеу жолдарын қарастырмас бұрын, ең алдымен, лизингтік қатынастарды басқару жүйесін құрайтын элементтерге талдау жасайық. Себебі қазіргі уақытта лизингтік қатынастар жүйесі әртүрлі елдерде сол елдердің сәйкес заңнамалық базаларына, экономикалық жағдайларына және т.б. аспектілеріне байланысты әртүрлі ерекшеліктерімен сипатталады. Осы жағдайлардың барлығы белгілі бір лизингтік келісімдерді бекіту және оларды басқару кезінде көрініс табады.

Біз лизингтік қатынастарды басқару жүйесінің негізгі элементтерін екі үлкен топқа бөліп қарастырамыз. Өйткені қандай да болмасын ерекше жағдайларға байланыссыз кез келген лизингтік қатынастарды іске асыру кезіндегі маңызды мәселелердің бірі, оның объектілері мен субъектілерін анықтау болып табылады. Себебі осыларсыз лизингтік қатынастардың жүзеге асуы мүмкін емес. Соған байланысты лизингтік қатынастарды басқару кезіндегі негізгі сұрақтардың бірі лизинг объектілерін анықтау болып табылатындығы белгілі. Лизинг объектісі бұл онсыз келісім жарамсыз болып табылатын маңызды шарт деген түсінікті білдіреді. ҚР-ның Азаматтық кодексінің ерекше бөлімінің 29-тарау, 2-бөлім 566-бабында және ҚР-ның 2000 жылы 5 шілдеде қабылданған «Қаржы лизингі туралы» Заңының 4-бабында лизинг объектісі ретінде үйлер, ғимараттар, машиналар, жабдықтар, құрал-саймандар, көлік құралдары, жер уческелері және кез келген

тұтынылмайтын заттар бола алады, ал бағалы қағаздар мен табиғи ресурстар лизинг объектісі бола алмайды деп көрсетілген [1, 2-б.]. Егер осы көрсетілген нормаларды қолданбалы экономика тіліне аударсақ, онда лизинг объектісі ретінде кәсіпкерлік қызметке арналған, яғни өндірістің негізгі қорларын құрайтын мүлік түрлері мен мүліктік кешендер болып табылатын кез келген жылжымалы және жылжымайтын мүліктер бола алады.

Лизингтік келісімдерді іске асырудың барлық жағдайларда лизинг объектісі неғұрлым нақты анықталуы керек. Егер аттары бірдей лизинг объектілерінің белгілері әртүрлі болса, онда келісім объектісінің нақты сипаттамасы көрсетілуі керек. Егер лизинг объектісі техникалық сипаттамалары күрделі мүліктер болса, онда оларға бөлшектелінген, нақтыланған жазба жасалу қажет. Яғни жалпы ереже бойынша объектілер барлық сәйкес құжаттарымен бірге лизингке берілуі тиіс.

Лизингтік қатынастардың субъектілері бұл лизингтік келісім объектісіне тікелей қатысы бар лизингтік келісімшартқа қатысушы жақтар.

Лизингтің классикалық үлгісіне сай өзара қарым-қатынастардың үш жақтылық сипаты тән. Яғни, лизингтік қатынастар – бұл лизингтік келісімге қатысатын үш жақтың арасындағы нарықтық қатынастарды көрсетеді. Осы лизингтік келісімге жеке кәсіпкер болып табылатын лизингке беруші, лизингке алушы және лизинг объектісін сатушы ретінде көрінетін кез келген заңды және жеке тұлғалар қатыса алады.

Қоғамдағы әртүрлі экономикалық шарттарға байланысты лизингтік келісімге қатысушылардың саны көбеюі немесе азаюы мүмкін. Жоғарыда аталған үш субъектіден басқа, лизингтік келісімдерге кейбір жағдайларда банктік емес несие-қаржы мекемелері, брокерлік, консалтингтік, сақтандыру фирмалары және т.б. тұлғалар қатысуы мүмкін. Осы аталған ұйымдар лизингтік қатынастарға тікелей қатыспайды, бірақ қатысушыларға делдалдық, ақпараттық қызметтер көрсетумен айналысады. Осыған байланысты лизингтік келісімге қатысушы субъектілерді үлкен 2 топқа бөліп қарастыруға болады:

- лизингтік келісімге тікелей қатысушылар;
- лизингтік келісімге жанама қатысушылар.

Сонымен, лизингтік келісімге тікелей қатысушы субъектілердің бірі, лизинг объектісін сатушы тұлғалар болып табылады. Лизингтік қызметтер нарығында сатушы қызметін, көбінесе мүліктерді өндірушілер немесе көтерме саудамен айналысатын саудалық фирмалар атқарады. Лизинг объектісін сатушы тұлғаның құқықтары, міндеттері және жауапкершіліктері мүліктерді сатып алу-сату шарттары мен лизингтік келісім-шарттарында көрсетіледі және осы мәселелер лизингтік келісімге қатысушы субъектілер арасында өзара шешіледі. Сатушы лизинг объектісін сатып алу-сату келісімшартына сәйкес лизинг алушыға немесе лизингке берушіге міндетті және келісімшарттың орындалуы бойынша лизингке алушы тұлға алдында лизинг объектісінің сапасы, оны жеткізу мерзімі бойынша толық жауапкершіліктер алады.

Лизингтік келісімге тікелей қатысушы субъектілердің тағы бірі – лизингке берушілер. Лизингке беруші ретінде қаржыландыру үшін ақша қаражаттары бар үкімет органдары, коммерциялық ұйымдар және банктік құрылымдар бола алады. Яғни, лизингтік қызметпен, ең алдымен, әртүрлі заңды және жеке тұлғалардан құрылған (банктермен, сақтандыру компанияларымен, өндірістік кәсіпорындармен, қоғамдық ұйымдармен, жеке тұлғалармен) арнайы лизингтік компаниялар айналысады.

Лизингтік нарықтағы сұранысты, ең алдымен, лизингке алушылар, яғни халық шаруашылығының барлық салаларындағы заңды тұлғалар және кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлғалар қамтамасыз етеді. Соған байланысты лизингтік қызметті тұтынушылар өздеріне қажетті мүліктерді лизингке алу үшін келесідей негізгі талаптарға жауап беруі қажет:

– пайданың жоғарғы мөлшерін қамтамасыз етуі керек;

– жеткілікті деңгейде кәсіпкерлік және экономикалық дайындығы болуы қажет;

– төлем қабілеттілігінің сенімді кепілін көрсету керек.

Қазіргі Қазақстандық жағдайда лизингке алушылардың көптеген себептерге байланысты өздеріне қажетті мүліктерді сатып алу үшін тұтынушылық қабілеттіліктері төмен екендігі белгілі. Бірақ бүгінгі күні көптеген жеке және заңды тұлғалар үшін өз өндірістерін заман талабына сай, өте аз уақыт аралығында техникалық жағынан жаңарту қажеттіліктері бірінші кезектегі міндеттердің бірі болып саналады. Сондықтан да, лизинг біздің ойымызша, құрылғыларды сатып алудың немесе уақытша пайдаланудың икемді құралдарының бірі болып табылады.

Лизингке алушылардың әртүрлі шаруашылық жағдайларындағы іс-әрекеттерін талдау, оларды екі типке бөліп қарастыруға мүмкіндіктер береді:

– лизингке алушылардың бірінші типі – бұл лизингтің көмегімен жоғары табыс алуды көздейтін кәсіпкерлер;

– лизингке алушылардың екінші типі – бұл белгілі бір кәсіпкерлік қызметпен айналысуға жеткілікті мөлшерде бастапқы капиталы жоқ тұлғалар. Олар өздерінің өндіріс көлемін ұлғайту есебінен пайда алуға ұмтылады.

Ірі көлемдегі объектілерді қаржыландыру кезінде лизингтік қатынастарға әртүрлі жанама қатысушылар, яғни делдалдар қатыса алады. Жанама қатысушылар лизингтік операцияларға кәсіпқой қатысушы ретінде немесе лизингтік қатынастарға қатысушылардың өкілдері формасында қатыса алады. Делдалдар – бұл тауар өндірушілердің, лизингке берушілердің немесе тұтынушылардың мүдделерін көздейтін және солардың атынан қызмет жасайтын, бірақ тұтынушы да, лизингке беруші де, тауар өндіруші де болып табылмайтын тұлғалар. Лизингтік қатынастарға жанама қатысушылар, көбінесе, өндірушілердің қызметтерінің тиімділігін жоғарылатуға әсер етеді, себебі делдалдар өндірушілерге тек өндіріс процесімен ғана айналысуға мүмкіндіктер бере отырып, өздері тауар қозғалысымен (сатумен) айналысады. Сонымен бірге лизингтік қатынастарға делдалдардың араласуы капитал айналымының мерзімін қысқартады және сәйкесінше өндірістің табыстылық деңгейін жоғарылатады.

Лизингтік келісімдерге жанама қатысушылардың бірі – брокерлік лизингтік компаниялар болып табылады. Олар лизингтік келісімге тікелей қатыспайды, тек қана делдалдық қызметтер көрсетеді: лизингтік қатынастарға қатысушыларды, яғни лизингке алушылар мен өндірушілерді немесе лизингтік компаниялар мен лизингке алушыларды кездестіреді және қажет болған жағдайда іздестіреді. Брокерлер лизингтік келісімге қатысушы тұлғалардың біреуінің мүделерін көздейтін агент ретінде де қатысуы мүмкін. Осы қызметі үшін ол комиссиялық сыйақылар алады. Яғни, олар лизингтік келісімге қатысушы субъектілердің тапсырмалары бойынша және солардың есебінен делдалдық қызметтер атқарумен айналысады. Әдетте брокерлік компаниялар лизингтік келісімге қатысушылардың арасында бекітілген келісім шарттардың орындалмауы немесе дұрыс орындалмауы бойынша ешқандай жауапкершіліктер алмайды. Сонымен брокерлік лизингтік компаниялардың негізгі міндеттері лизингтік нарыққа қатысушы тұлғаларды ақпараттық қамтамасыз ету, серіктестерді іздестіру және әртүрлі делдалдық қызметтер көрсету.

Лизингтік қатынастарға маманданған консалтингтік фирмалар да қатыса алады. Олар лизингтік нарыққа қатысушы барлық тұлғаларға, соның ішінде, ең алдымен, лизингке алушыларға консалтингтік қызметтер көрсетумен айналысады.

Лизингтік қатынастарға жанама қатысушылардың ішінде сақтандыру компаниялары өте маңызды рөл атқарады. Себебі лизингке қатысушылардың лизингтік келісімді бекіту кезіндегі тәуекелділіктерін төмендету үшін міндетті түрде лизинг объектісі сақтандырылу компаниялары арқылы сақтандырылуы қажет. Лизингтік келісімшартта лизинг объектісін сақтандыру лизингке алушының немесе лизингке берушінің міндеті екендігі көрсетілуі қажет. Бірақ «Қаржы лизингі туралы» ҚР-ның заңына сәйкес егер лизингтік келісім-шартта басқадай жағдайлар көрсетілмесе, онда лизинг объектісінің кездейсоқ жоғалу немесе бұзылу тәуекелділігі лизингке алушыға өтеді деп көрсетілген. Сондықтан осы тәуекелділікті төмендету үшін лизингке алушы лизинг объектілерін сақтандыруы қажет.

Қаржылық компаниялар да лизингтік келісімге қатысуы мүмкін жанама қатысушылардың бірі болып саналады. Олар, негізінен, өздерінің функционалдық міндеттеріне сәйкес лизингтік жобаларды несиелеумен және лизингке алушы-

ларға алғашқы жарналар жасау үшін жетіспей қалған ақша қаражаттарымен қаржыландыруды жүзеге асырады. Қаржылық компаниялардың лизингтік жобаның жетістікпен іске асырылуына және берілген ақша қаражаттарының өсім ақысымен қоса қайтарып алуға қызығушылықтары бар.

Лизингтік келісімге қатысатын, т.б. жанама қатысушы тұлғалардың атқаратын қызметтері мен міндеттерін келесі кестеден көруге болады.

Лизингтік қатынасқа қатысушы тікелей субъектілер келісімге қатысушы жанама қатысушыларды өздері таңдауға толық құқылы. Міне, осы жағдай лизингтік қатынастарды басқарудың белгілі бір функционалдық деңгейлерін қалыптастыруды талап етеді. Себебі экономикалық қатынастардың дамуының қазіргі кезеңінде лизингтік қатынастарды белсенді түрде пайдалану қажеттіліктерін айтып қана қоймай, сонымен бірге, осы қатынастарды білікті түрде басқаруға да өте көп көңіл бөлу қажет. Соған байланысты, еліміздегі лизингтік қатынастарды басқарудың бірнеше деңгейін қалыптастырудың қажеттілігі бар. Оны келесідей сурет түрінде көрсетуді ұсынамыз.

Енді осы суретте көрсетілген лизингтік қатынастарды басқарудың әрбір деңгейіне жеке-жеке тоқталайық.

Лизингтік қатынастарды басқарудың нарық талаптарына сәйкес келетін тиімді технологиясын жасау үшін, ең алдымен, мемлекет макродеңгейлік қатынастарды реттеуші ретінде неғұрлым маңызды рөл атқарады. Бұл үкіметтің лизингтік қызметтер нарығын құру кезіндегі қағидаларынан және соның көлемінде осы тетіктің субъектілері арасындағы қатынастар жүйесін қалыптастыруынан көрінеді. Сонымен, экономиканың осы секторына қатысы бойынша мемлекеттің міндеттері төмендегідей болуы мүмкін:

1. елдегі лизингтік қызметтер нарығының дамуы үшін белгілі-бір қағидаларды, тәртіптерді қалыптастыруға бағытталған ұйымдастыру, ынталандыру шараларын іске асыру. Яғни, ең алдымен, лизингтік қатынастарды ұйымдастыру формалары, қағидалары, схемалары қалыптастырылады.

2. қаржылық нарық құрамындағы лизингтік қызметтер секторының нарықта қалыптасқан талаптарға сәйкес өз еркімен дербес жұмыс істеуіне мүмкіндіктер жасалады. Бұл жағдайда мемлекет реттеуші орган ретінде тек бақылау қызметін ғана іске асырады, яғни қатынастардың «өндірістік процесіне» араласпайды.

Кесте – Лизингтік келісімдегі жанама қатысушылардың орындайтын қызметтері

Жанама қатысушылар	Атқаратын қызметтері мен міндеттеріне сипаттама
Дилерлер	Өз қаражаттары есебінен қажетті құрал-жабдықтарды сатып алу және сатумен айналысытын тәуелсіз шағын кәсіпкерлер. Олар лизинг объектілерін жарнамалау және оларға сервистік қызметтер көрсетуге қатыса алады
Маклерлер	Лизингтік келісімге қатысушы тұлғаларды іздестіреді, таңдайды және оларды кездестіреді. Лизингтік келісімге қатысушылар ресми түрде келіскен жағдайларда ғана келісім жүргізуі мүмкін
Агенттер	Өндірушілердің немесе тұтынушылардың өздерінің агенттері болуы мүмкін. Олар белгілі бір аймақта өз клиенттерінің атынан және солардың есебінен қызметтер атқарады. Агенттердің құзыреттері белгілі бір мерзімге анықталады (нақты бір келісімдерге емес)
Дистрибьютерлер	Лизингтік қатынастарға қатысушы субъектілермен тәуелсіз қатынастар орната отырып, толығымен өз атынан іс-әрекеттер жасайды. Лизингтік нарықты зерттейді, бағаларды белгілейді және сервистік қызметтер көрсетеді
Сенімді өкілдері	Өз фирмасының атынан және соның тапсыруы бойынша келісімдерді жүргізеді және келісімшартта көрсетілген өкілеттіліктер көлемінде ғана қызметтер атқарады
Комиссионерлер	Келісімдерді өз атынан, бірақ клиент есебінен жүргізеді. Өз өкілеттіліктерін жоғарылатудан келген зияндарға өздері жауап береді
Консигнаторлар	Өндірушілерден құрылғыларды комиссия төлеу шарттарымен алды және оларды сатушы белгілеген бағадан төмен емес бағаға сатуды ұйымдастырады. Мүлікке деген меншік құқығы ол сатылғанға дейін жеткізушіде болады
Кеңесшілер	Лизингтік келісімдерге зерттеулер жүргізеді және келісім сомасынан өсімақы түрінде төлем алады. Тапсырыс берушіге ешқандай кепілдеме бермейді және олардың табыстарына қатыспайды
<i>Ескертпе – кесте зерттелген [3, 44-45-б.] әдебиет негізінде жасалынған</i>	

**Сурет –** Лизингтік қатынастарды басқару деңгейлері

Еліміздегі лизингтік қызметтер нарығының қалыптасқаннан бергі уақыт аралығында лизингтік қатынастарды ұйымдастыратын және реттейтін бірнеше нормативті актілердің бекітілгені белгілі. Солардың негізінде лизингтік қызметтер нарығын ұйымдастыру қағидаларын анықтайтын база құрылған. Бірақ лизингтік қатынастарды дамыту бойынша елімізде қабылданған заңнамалық актілердің қабылдау уақыттарына жасалынған талдаулар, көптеген жағдайларда нарықтың мемлекеттен реттеуші шараларды талап еткендігін көруге болады. Яғни, бүгінгі күні мемлекет лизингтік қатынастарға заңнамалық базаның көмегімен жеткілікті деңгейде реттеулер жүргізіп отырған жоқ. Сондықтан да біз қазіргі таңда ҚР-дағы лизингтік қатынастарды мемлекеттік деңгейде басқарудың кейбір элементтерін сапалық жағынан келесідей бағыттар бойынша дамыту қажет деп ойлаймыз:

1. Лизингтік қатынастарды әртүрлі келісім шарттық қатынастардың элементтерінен тұратын инвестициялау тетігі ретінде оның әлеуметтік-психологиялық аспектілерін түсіндіруге мүмкіндіктер беретін қосымша заңнамалық (түсіндірмелік) нормативтік базаны қалыптастыру қажет. Ол үшін лизингтік қатынастарға байланысты қазіргі уақытта жұмыс істеп жатқан заңнамалық құжаттарды түсіндіретін «төменгі» деңгейдегі, яғни әдістемелік ұсыныстар, хаттар түріндегі заң жобаларын жасау және оларды қолданысқа енгізу керек.

2. ҚР-да лизингтік қатынастарды құру қағидаларын толық қалыптастыруға жауап беретін құқықтық реттеу элементтерін жасау және оларды нақты қолданысқа енгізу керек. Бұл жерде, ең алдымен, «қаржылық лизинг» түсінігінен белгілі бір ерекшеліктері бар «оперативті лизинг» деп аталатын жаңа тетікті қолдануға өту үшін қажетті құқықтық базаны қалыптастыру керектігі туралы айта кеткен жөн. Осы мақсат үшін оперативті лизинг тетіктерін пайдалану қағидалары мен тәртіптерін түсіндіретін және реттейтін заңнамалық актілер қабылдау қажет.

3. Соңғы кездері еліміздегі лизингтік нарықтағы өзекті мәселелердің бірі бұрын пайдаланылуда болған мүліктерді лизингке беру тәжірибесін дамыту болып отыр. Жалпы бұл норма «Қаржы лизингі туралы» ҚР-ның Заңында қарастырылғанына қарамастан, қазіргі кезде бұл нарық жұмыс істемей отыр. Сондықтан да бүгінгі күні мемлекет тарапынан осы сектордың

жұмысын ынталандыру және белсендіру үшін қосымша жеңілдік шарттар құру қажет. Себебі елімізде қайталама лизингтік нарықтың дамуы, біздің ойымызша, өтімділігі неғұрлым жоғары лизинг объектілерінің көптеген түрлерінің пайда болуына әсерін тигізеді.

4. Лизингке беруші субъектілердің қызметтеріне бақылау жасауды күшейту мақсатында, олардың қызметтерін лицензиялау тәртібін қолдану қажет. Ол үшін «Қаржы лизингі туралы» ҚР-ның Заңының 10-бабына өзгертулер енгізу керек. Бұл лизингтік қызметтер нарығын нақты жұмыс істемейтін лизингтік компаниялардан «тазартуға» мүмкіндіктер береді.

5. Елдегі ішкі лизингтік қатынастарды басқаруды реттеу үшін, ең алдымен, экономикалық салдарлар қажет. Бір қарағанда лизингтік операциялар бойынша салықтық жеңілдіктер енгізсек, бәрі ойдағыдай және тиімді болатын сияқты. Бірақ тәжірибе жүзінде ойлағандай жоғары нәтижелерге қол жеткізу қиынырақ. Әрине, салықтық жеңілдіктер лизингтік қатынастарды дамытуды қолдау үшін өте жақсы құрал және осы құрал шамамен барлық дамыған елдер тәжірибесінде пайдаланылған. Бірақ салықтық жеңілдіктер тәжірибесін пайдалану кезінде басқа мемлекеттердің тәжірибесін ескере отырып, өте мұқият болу қажет деп ойлаймыз. Яғни, кейбір елдерде лизингтік операцияларды дамыту үшін берілген салықтық жеңілдіктер «жалған лизинг» деген түсінікті тудырғанын ұмытпаған жөн. «Жалған лизингке» спекулятивті сипат тән және ол негізделмеген салықтық жеңілдіктер алу есебінен неғұрлым жоғары пайда алу мақсатында бекітіледі. Ал шын мәніндегі лизинг үшін спекулятивті мақсат негіз болып саналмайды, яғни лизингтік келісімді бекіту және жүргізу кезінде бұндай мақсат келісімге ешқандай әсер етпейді және лизингтік қатынастардың субъектілері шешімдер қабылдау кезінде басқа мақсаттарды басшылыққа алады.

Сонымен, біздің ойымызша мемлекет тарапынан лизингтік қатынастарды басқару жүйесін реттейтін заңнамалық негіздерге осындай түзетулер мен толықтырулар енгізу еліміздегі лизингтік қызметтер нарығының дамуына қолайлы әсер етеді.

Лизингке беруші субъектілер өз қызметтеріне әсер ететін барлық субъектілердің ерекшеліктерін ескере отырып, өз бизнестерін құру қажет. Біздің ойымызша, лизингке берушілер тұрғысынан лизингтік қатынастарды тиімді етіп

құруды қамтамасыз ету үшін келесідей қағидалар орындалуы керек:

1. Лизинг объектілерін таңдау лизингтік қатынастарды іске асыру кезіндегі болашақтағы қаржылық ағымдарды қалыптастыруды және лизингке алушылардың мүдделерін ескеру негізінде іске асырылуы керек. Лизингке беруші, ең алдымен, лизинг объектісін жеткізушімен келісімдер жасау арқылы, лизингке алушымен қатынастарын реттеуі керек.

2. Лизингтік қатынастар схемасы лизинг объектілерінің бағасын және лизингтік келісімдерді бекіту кезінде пайда болатын тәуекелділіктерді төмендетуге әсер ететін субъектілердің санын ескере отырып қалыптасуы қажет.

Лизингтік қатынастарды іске асыру нәтижесі ең соңғы тұтынушы лизингке алушы болып табылады. Олар лизингтік қатынастарды тиімді түрде басқаруға қатыса отырып, қосымша экономикалық тиімділіктер алады. Бүгінгі күні лизингтік қатынастарды іске асыру кезінде лизингке алушылар белсенділіктері өте төмен тұлғалар ретінде көрінеді. Яғни олар лизингке беруші субъектілердің ұсынған қызметтерін «тұтынушылар» ретінде ғана көреді. Көптеген жағдайларда, лизингке алушылардың іс-әрекеттерін лизингтік төлемдер көлемінің есебін қарастыратын қаржылық жоспарлау элементтерін қалыптастырудан көруге болады. Қаржылық жоспарлауды іске асыру кезінде лизингке алушылар лизингтік қатынастардың осы құрамдас бөліктерін басқарудың стандартты тәртіптерін пайдаланады.

Сонымен, лизингтік қатынастарды басқаруда лизингке алушылардың іс-әрекеттері келесілерге бағытталуы керек:

1. Өз иелігіне пайдалануға алынатын мүлік құнының оптималды мөлшерін қамтамасыз ету үшін лизингтік қатынастарды құруға белсенді түрде қатысу.

2. Лизингке алушылар өз өндірістерінің мүмкіндіктеріне сәйкес, өздерінің есептік саясаттарын қалыптастыру қажет. Бұл лизинг объектісін пайдалану есебінен өндірілген өнімдер мен көрсетілген қызметтердің негізделінген бағасын қалыптастыруды қамтамасыз етуге мүмкіндіктер береді.

Қазіргі таңда лизингтік қатынастарды басқаруды реттеу кезіндегі негізгі мәселелердің бірі оны ұйымдастыру процесі болып табылады. Ұйымдастыру процесі – бұл жобаны іске асы-

ру идеясы пайда болғаннан бастап оның нақты орындалғанға дейінгі, яғни негізгі қорларды пайдалануға енгізу, солардың көмегімен нақты өнімдер өндіру және лизингтік келісімнің аяқталу процесі болып табылады. Соған байланысты лизингтік қатынастарды басқару негізгі үш кезеңнен тұрады:

- дайындық кезеңі;
- ұйымдастыру кезеңі;
- іске асырылу кезеңі.

Лизингтік қатынастарды басқарудың бірінші кезеңінде лизингке алушылар мен лизингке берушілер келісімшарттарды бекітуге әсер ететін факторларды оқып-үйрену үшін дайындық жұмыстарын жүргізеді: нарықтарды, келісімдердің шарттары мен ерекшеліктерін зерттейді, өтініштерді рәсімдейді, клиенттердің төлем қабілеттіліктері туралы қорытындылар дайындайды, лизингтік жобаның экономикалық тиімділіктерін анықтайды.

Осы дайындық кезеңінде лизингке алушы кәсіпкерлік жобаны дайындау бойынша бірқатар шаралар жүйесін жүзеге асырады. Оны үш негізгі кезеңге бөліп қарастыруға болады:

- 1) лизингтік келісімді бекіту бойынша ойларын қалыптастыру;
- 2) жобаны экономикалық негіздеу және ұйымдастыру шараларын іске асыру;
- 3) қажетті құжаттар пакетін дайындау.

Кәсіпкерлік қызметті алғаш бастайтын және қажетті ақша қаражаттары жеткіліксіз кәсіпкерлер өздері жұмыс жасайтын салалардың экономикалық талаптарын ескеруі қажет.

Лизингтік қатынастарды бекітудің екінші кезеңінде келісімдер заңды түрде рәсімделеді, яғни келісімшарттар бекітіледі және лизинг объектісі оны пайдаланушыға жеткізіледі.

Үшінші кезең – лизинг объектісін өндірісте пайдалану, лизингтік төлемдер төлеу және келісімді жабудан (лизингке алушының мүліктерді қалдық құны бойынша сатып алуы немесе оны лизингке берушіге қайтаруы) тұрады.

Лизингтік қатынастарды басқаруды ұйымдастыру келесідей кезектілікпен жүзеге асырылады:

1. Лизингке алушы өз мақсаттары мен мүмкіндіктеріне сәйкес өзіне қажетті құрылғыларды өндірушілерді табады, олардан іскерлік ұсыныстар алады және келіссөздер жүргізеді. Келіссөздер нәтижесінде мынадай сұрақтар шешілуі керек:

- лизинг объектісінің сапасы мен сипаттамасы;

– жеткізу мерзімі;
– төлемдердің мөлшері мен шарттары және т.б.

2. Клиент лизингтік компанияға өзі таңдаған құрылғыны сатып алып, оны өзіне лизингке беруді сұрап өтініш жазады.

3. Лизингтік компания мен лизингке алушының арасында лизингтік келісімшарт бекітіледі. Онда міндетті түрде құрылғының лизингке алушының пайдаланылуына өтетіндігі көрсетілуі керек.

4. Лизингке беруші құрылғыны өндірушімен сатып алу – сату туралы келісімшарт бекітеді және оған мүлікті лизингке алушының мекенжайына жеткізу туралы тапсырма береді.

5. Лизингтік келісімшартқа сәйкес лизингке беруші немесе құрылғыны өндіруші лизингке алушыға қажетті сервистік қызметтер көрсетеді.

Сонымен, лизингтік қатынастарды басқару деңгейлерін кешенді түрде пайдалану лизингтік қатынастардың негізгі субъектілерінің арасындағы тепе-теңділік тиімділігіне қол жеткізуге мүмкіндіктер береді деп ойлаймыз.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасының азаматтық кодексі (ерекше бөлім) (Қазақстан Республикасының 1999 жылғы 1 шілдедегі N 409 кодексі) // adilet.minjust.kz

2 Қаржы лизингі туралы Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 5 шілдедегі N78 Заңы // Қазақстан Республикасы Парламентінің Жаршысы, 2000 ж., N10, 247-құжат

3 Горемыкин В.А. Основы технологии лизинговых операций. – М.: Ось-89, 2000. – 512 с.

Ж.З. Оралбаева

Проблемы управления лизинговыми отношениями

В статье рассматриваются пути регулирования управления лизинговыми отношениями в Республике Казахстан. Предложены разделить основные элементы системы управления лизинговыми отношениями на две группы: объекты лизинговых отношений и субъекты лизинговых отношений. Определены три уровня управления лизинговыми отношениями в РК.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые отношения, лизинговые операций, объекты лизинга, субъекты лизинга, лизингодатель, лизингополучатель.

Zh. Z. Oralbaeva

Management problems by leasings relations

The article discusses ways to regulate the management of customer relationship in the Republic of Kazakhstan leasing. Proposed share key elements of the management system of leasing relations into two groups: objects of leasing relations and subjects of leasing relations. Offering 3 levels of government leasing relationships in RK.

Keywords: leasing, leasing operations, relationship objects of leasing, the subjects of leasing, the lessor, the lessee.